

Magazine
professionnel
des boutiques
de mode
indépendantes

MODE

Libre

N°7

ÉTÉ 2015



FOCUS
**Protection de
l'environnement
et développement
durable**



Spécialiste de l'édition

Version print et numérique*



Nos réalisations sur :

www.punchmedias.com - www.grandangle.net

Vous avez un projet d'édition ?

Magazine - Catalogue - Tabloïd - Lettre - Livre - Agenda

Consultez-Nous

03 44 79 16 01

*Enrichissez votre site internet



EDITO

A bout de souffle !

Comme à chaque marée, se posent et se reposent chez les acteurs et les observateurs du commerce les mêmes interrogations sur la pertinence du maintien du régime des soldes tel qu'il existe.

La libéralisation des opérations de promotions, inscrite dans la loi LME de 2008, a ouvert des perspectives de démultiplication des opérations de réduction de prix, bouleversé nos modes de fonctionnement, octroyant aux plus gros acteurs un avantage concurrentiel indéniable en fragilisant encore plus les indépendants que nous sommes.

Nos gouvernants d'alors se fixaient un double objectif : rendre du pouvoir d'achat et gagner de la croissance. Le bilan sur ces deux points est extrêmement maigre et finalement, cette disposition légale n'aura servi qu'à organiser la pagaille avec l'instauration des deux semaines de soldes flottants.

Dans une totale improvisation, la loi Pinel de 2014 réintérait ces deux semaines, faisant faire à notre métier un retour à la case départ sans prendre en compte les évolutions qui impactent durablement nos modèles économiques. Aucune volonté politique de concertation sur ces problématiques n'a émergé malgré nos sollicitations répétées. Aujourd'hui, l'exaspération est à son comble, et vos témoignages réguliers nous confortent dans notre intention d'organiser une rencontre de toutes les parties concernées, dans les meilleurs délais.

Cependant, la profession est complexe : en termes de début

de soldes, comment concilier les attentes des commerçants frontaliers, des commerçants en zone touristique de montagne ou du littoral, de ceux de la région parisienne et de tous les autres ?

A ces paramètres géographiques se rajoutent les spécificités par secteur, prêt-à-porter femme ou homme, lingerie et balnéaire, mode enfantine, mais aussi linge de maison, rideaux-voilages, sans omettre toutes les ventes en ligne !

A vous entendre tous, il m'apparaît difficile de trouver la bonne solution, celle qui fera le moins possible d'insatisfaits parmi nous ! Nous avons tous « la » solution, celle qui sert nos propres intérêts, au détriment du collectif, seule voie possible. A moins, justement, de faire évoluer ce schéma hérité des rythmes d'approvisionnement datant des périodes des deux traditionnelles collections, printemps/été et automne/hiver !

Je pense utile de répéter que nos boutiques ne doivent pas être des points de ventes en réductions permanentes, mais au contraire que nous devons devenir des points d'achats en phase avec les attentes émotionnelles d'une clientèle en demande de plus d'originalité, de plus de propositions inattendues, car l'achat plaisir reste la valeur plébiscitée par les consommateurs.

Le chantier qui s'ouvre devant nous est complexe, mais je crois au bon sens commerçant qui doit nous animer tous, afin de présenter aux pouvoirs publics nos propositions de réforme.

Bernard Morvan
Président fédéral

Le chiffre

17 milliards d'euros

C'est le poids économique de la branche Habillement-Textile, en achats directs et indirects. Poids économique non négligeable : en raison de l'impact économique de ce secteur, le gouvernement doit agir pour le faire progresser.



Dettes sociales, dettes fiscales : contactez votre CCSF départementale



La Commission des chefs de services financiers (CCSF) de votre département est un interlocuteur à contacter en cas de difficulté de paiement de vos dettes fiscales et sociales. Le commerçant peut obtenir des délais de paiement s'il connaît temporairement des difficultés de trésorerie, en saisissant cette Commission.

Liste des secrétaires permanents des CCSF départementales sur :

www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/dgfp/Liste_contacts_ccsf_codefi_sept_2014.pdf

Mode d'emploi

Vous devez adresser un courrier au secrétariat de la commission, accompagné d'un dossier comportant :

- une attestation justifiant de l'état des difficultés financières,
- une attestation sur l'honneur justifiant le paiement des parts salariales des cotisations de sécurité sociale,
- des états prévisionnels de chiffre d'affaires et de trésorerie,
- le dernier bilan clos et la situation actuelle de la trésorerie.

La CCSF peut proposer une remise des majorations et des pénalités de retard, voire des remises ou des modérations gracieuses en cas de dette fiscale manifestement disproportionnée par rapport aux réelles possibilités de remboursement.

Employeurs, avez-vous mis à jour votre document unique d'évaluation des risques ?

Le document unique d'évaluation des risques professionnels est obligatoire depuis 2001 pour toutes les entreprises employeuses. Véritable outil de prévention des risques encourus par les salariés dans vos boutiques, il doit être créé puis mis à jour au moins une fois par an. Attention : il est systématiquement

vérifié lors d'une visite de l'inspection du travail. Depuis le 1er janvier 2015, votre document unique vous aidera en plus à mettre en œuvre le compte personnel de prévention de la pénibilité. Pour en savoir plus, rendez-vous sur le site du FNCIP-HT : www.fncipht.fr

Allo, j'écoute !

Mauvaises nouvelles, chiffres en berne, besoin d'une oreille attentive... La FNH met en place une cellule d'écoute dédiée à ses adhérents. Plusieurs détaillants ont déjà contacté spontanément Martine Leman-Piat ou Etienne Djelloul, commerçants et présidents de leur direction régionale FnH, pour évoquer des difficultés professionnelles, ce qui a donné

naissance à ce nouveau service. Martine Leman-Piat et Etienne Djelloul se proposent de vous écouter ou de vous conseiller dans la mesure de leurs possibilités. Contactez la Fédération au 01 42 02 17 69. Votre appel sera relayé auprès de l'un des 2 bénévoles et vous conviendrez ensemble d'un rendez-vous téléphonique.

La newsletter de la FNH : abonnez-vous !

Alertes sur vos obligations, actualités professionnelles, événements : soyez informés ! Pour recevoir régulièrement et gratuitement la newsletter de la FNH, inscrivez-vous sur l'espace réservé en page d'accueil du site www.federation-habillement.fr. Un clic suffit !





Des commerçants de la ville d'Haguenau ont reçu le Trophée d'Or de l'Accueil 2015

« TROPHÉE D'OR DE L'ACCUEIL » EN ALSACE AND THE WINNER IS...

La CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin a décerné le Trophée d'Or de l'Accueil à plusieurs commerçants le 2 février dernier. La ville d'Haguenau était à l'honneur avec notamment des commerces de prêt-à-porter valorisés pour la qualité de leur accueil.

Les magasins S.Oliver et Esprit Men, en centre-ville d'Haguenau, ont été

distingués pour la quatrième fois consécutive.

Les « Trophées de l'Accueil » permettent aux commerçants qui y sont candidats de se faire évaluer sur l'accueil dans leur magasin grâce à des visites de clients mystère : une excellente façon pour les commerçants participants de se remettre en question et de motiver l'équipe de vente.

LE PLAN MARSHALL À CHAMBÉRY



Lundi 22 juin, Bernard Morvan présentait la démarche développée par la FNH depuis 18 mois maintenant, sur la revitalisation des commerces indépendants de centre-ville. Une petite centaine de personnes étaient présentes, invitées par la CGPME Haute-Savoie, la Chambre de Commerce et la ville de Chambéry. Une belle table ronde, des échanges fort intéressants et la conviction, avec la période de mutation que nous vivons, qu'il est plus que jamais important de se rassembler pour réinventer le commerce et ré-enchanter les centres villes.



RSI : RAPPROCHEZ-VOUS DES ADMINISTRATEURS RÉGIONAUX

Ils peuvent vous aider, vous orienter en cas de besoin d'informations ou de solutions à vos problèmes de cotisations RSI : les administrateurs des caisses régionales du Régime social des indépendants sont vos interlocuteurs.

Le RSI connaît de multiples plaintes notamment suite à des erreurs de calcul de cotisations ou à l'absence d'appels sur plusieurs années. Sachez que des difficultés financières passagères des commerçants peuvent être prises en charge par le fonds d'action sociale.

En janvier 2015, le RSI a également mis en place un Accompagnement au départ à la retraite (ADR) pour les artisans et commerçants dont la

situation nécessite une aide et qui remplissent des critères d'éligibilité.

La commission d'action sanitaire et sociale du RSI statue sur les demandes puis votre caisse régionale vous fait part de la décision.

Parmi les membres du Comité directeur de la FNH, citons Carol Bleitrach pour la région Nord-Pas-de-Calais, Martine Leman-Piat pour la Champagne-Ardenne, Etienne Djelloul pour la Haute-Normandie que vous pouvez solliciter pour vous accompagner dans vos démarches.

Retrouvez les contacts des caisses régionales RSI sur www.rsi.fr

BIENVENUE AUX NOUVEAUX ADHÉRENTS ET FAITES PASSER L'INFO !



Ravis de vous accueillir parmi les membres de la Fédération Nationale de l'Habillement. Adhérents CNDL ou FNH, vous bénéficiez désormais de tous les services et avantages que vous retrouvez sur

www.federation-habillement.fr

Les présidents des chambres régionales FNH ou délégués sont aussi à votre écoute. Liste sur le site de la fédération dans la rubrique « FNH en région ».

Chaque commerçant qui adhère à notre organisation professionnelle ajoute au dynamisme de la filière et aux voix que représente notre fédération.

Parlez-en autour de vous !



PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT
ET DÉVELOPPEMENT DURABLE :

les indépendants de la mode et la RSE

De la commande à la réception des marchandises, de l'éclairage de la vitrine à l'isolation du magasin, du sac publicitaire à la seconde vie d'un vêtement, vous pouvez contribuer chaque jour à la protection de l'environnement.

VENDRE À PROXIMITÉ, C'EST DÉJÀ PROTÉGER !

Finis les déplacements en masse de véhicules vers les surfaces commerciales de périphérie, toujours plus nombreuses ? Non, loin de là se trouve la réalité de la consommation. Si les réseaux de distribution peuvent être complémentaires, les indépendants de la mode doivent se battre pour préserver leur place en centre-ville. Commerces de proximité, vous conciliez circulation à pied ou à vélo – votre clientèle profite peut-être de parkings proches si la municipalité les a prévus –, vie sociale, variété d'enseignes et choix de produits. Sachez vous différencier, faites-vous connaître pour la qualité de vos produits, de vos conseils, de vos services et de votre emplacement qui participe au dynamisme du quartier pour satisfaire des consommateurs avertis et éco-participatifs.

JE COMMANDE, DONC JE SUIS... LA FABRICATION DES VÊTEMENTS

Nous parlons de consommateurs avertis. Vous devez aujourd'hui pouvoir assurer à votre clientèle l'origine et la qualité de vos articles. Savez-vous que les contrôles qualité des tissus et composants des articles textiles sont de rigueur pour la plupart des fournisseurs tout comme le respect des normes du règlement

européen REACH ? Êtes-vous bien informés des modalités de fabrication des tissus, de leur teinture, de leur assemblage, de l'origine des matières. Sont-elles issues d'une production respectueuse de l'environnement ? Demandez à vos fournisseurs des fiches expliquant l'essentiel de la fabrication des vêtements ; participez aux formations « techniques produits » que certains fabricants vous proposent. Voilà l'un des points de la charte de bonnes pratiques de la filière habillement-textile en cours d'élaboration, à mettre en œuvre sans attendre.

LE POIDS DES CARTONS, LE CHOC DE LA FACTURE

Encore une équation à résoudre avec vos fournisseurs : sachant que chaque entreprise est responsable de l'élimination des déchets qu'elle détient, mais que vous recevez toute l'année des colis parfois de taille démesurée par rapport aux marchandises contenues, comment réduire la taxe d'enlèvement des cartons ? Même si le conditionnement des articles expédiés par les fabricants est formaté pour des raisons économiques ou techniques, et comme l'ont déjà fait un certain nombre de commerçants, n'hésitez pas à interpellier vos fournisseurs pour rationaliser autant que possible les envois. Nous devons parvenir à diminuer la quantité de cartons et la facture de



Eco-participation textile – vos obligations

Si vous avez vendu au cours de l'année passée des articles facturés de l'étranger (sans TVA), vous devez vous acquitter de l'éco-contribution (loi de décembre 2006 – JO du 25/06/2008).

La télé-déclaration et le paiement sont à effectuer chaque année en mars auprès d'Eco-Tlc. En cas de contrôle, vous devez attester de votre paiement.

Les adhérents de la FNH, grâce à un contrat collectif avec Eco-Tlc, sont déchargés de ces démarches ; ce service est inclus dans leur cotisation.

Vous souhaitez des informations ou régulariser votre situation ? Contactez-nous au 01 42 02 17 69.

leur enlèvement qui pèse de plus en plus lourdement sur les frais de fonctionnement de l'entreprise, et ainsi limiter le bilan carbone en termes de production et de transport d'emballages.

ÉCONOMIES D'ÉNERGIE : DES OBLIGATIONS ET DES MOYENS À VOTRE DISPOSITION

Les commerçants ont des obligations en termes d'économie d'énergie :

■ **l'éclairage** : l'éclairage nocturne des vitrines de commerces est interdit depuis le 1^{er} juillet 2013. Les vitrines doivent être éteintes entre 1h et 7h du matin et les enseignes lumineuses, entre 1h et 6h du matin (décret n° 2012-118 du 30 janvier 2012). Vous pouvez remplacer votre mode d'éclairage par des lampes basse consommation ou à iode métallique.

■ **La réglementation thermique** des bâtiments vise une amélioration significative de la performance énergétique des locaux. Si vous réalisez des travaux d'économies d'énergie, vous pouvez bénéficier de « primes énergie », payées par chèque. Il s'agit des certificats d'économies d'énergie (CEE).

■ Lors de toute vente d'un bien immobilier ou d'un acte de location est prévu un diagnostic de performance énergétique (DPE). Il est valable 10 ans et consiste d'une part en une estimation de la consommation en énergie thermique (climatisation, chauffage, eau chaude...), et en gaz à effet de serre. D'autre part, il contient des préconisations d'améliorations à apporter au commerce pour économiser l'énergie.

Vous envisagez des travaux ? Les « prêts Eco-Energie », mis en place par BPI-France en 2012, destinés aux très petites entreprises (TPE) et petites et moyennes entreprises (PME), permettent de financer l'installation et les travaux de mise aux normes de certains postes particulièrement consommateurs en énergie : éclairage, chauffage, climatisation, motorisation électrique.

LA SECONDE VIE DES VÊTEMENTS

Tous les commerçants peuvent participer au recyclage ou au réemploi des textiles. Si vous êtes metteurs en marché d'articles d'habillement, vous versez une contribution annuelle obligatoire

à l'organisme Eco-TLC, prise en charge par la FNH si vous êtes adhérent (voir encadré). Cette éco-contribution a été mise en place dans le cadre de la création d'une filière à R.E.P. (Responsabilité Élargie du Producteur) sur les produits textiles d'habillement, du linge de maison et chaussures neufs (article L.541-10-3 du Code de l'Environnement). Les textiles déposés dans les containers sont triés puis recyclés pour une grande partie.

De plus, vous êtes chaque année des centaines à participer à la Vide-Dressing Week et ainsi, à agir dans le cadre de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE). La dernière collecte de vêtements et vêtements de nuit s'est déroulée du 18 mars au 1^{er} avril 2015 en partenariat avec la Croix-Rouge française ; 7 000 sacs soit près de 50 tonnes de textiles collectés au profit des plus démunis. Soyez toujours plus nombreux à vous inscrire dans ces actions de développement durable.



Votre commerce "clés en main"

Les solutions pour un point de vente performant et attractif



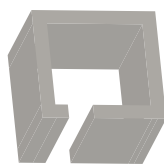
Des idées pour vous inspirer



Nos concepts et minis boutiques vous aideront à trouver le style qui vous convient.

Sur Internet ou en magasin nous sommes là pour vous inspirer !

Une conception personnalisée



Nos conseillers vous accueillent pour concevoir avec vous le plan en 3D de votre future boutique.

Laissez-vous guider !

Une installation l'esprit tranquille



Nos artisans agréés viennent dans votre local et installent votre boutique selon le plan que vous aurez choisi.

Commencez à vendre l'esprit tranquille !

"Vous avez un projet ? Contactez-nous. Un conseiller se déplace afin d'étudier avec vous LA solution adaptée à vos besoins !"

0820 710 710
(0,09€^{ht} / min)

www.retif.eu

79 magasins

RETIF

AGENCER - DÉCORER - EMBALLER - GÉRER

les solutions pour vendre plus



Agence de pub

*Mettez de
la créativité et
de la couleur dans
votre communication*



Nos réalisations sur :

www.punchmedias.com - www.grandangle.net

Vous avez un projet d'édition ?

Consultez-Nous

03 44 79 16 01



LUC GUILLEMARD

«Se battre, oui, mais à armes égales! »

« Version Originale » est le nom de l'enseigne de son magasin de Mantes-la-Jolie, en Ile-de-France, son dernier commerce qui emploie 3 salariés. Versions scandales, concurrence déloyale, fiscalité locale sont les sujets de révolte de cet adhérent menacé, comme d'autres commerçants de centre-ville, par les centres de déstockage.

VOUS AVEZ ALERTÉ LA FNH DE L'OUVERTURE EN AVRIL D'UN CENTRE DE MARQUES À PROXIMITÉ DE VOTRE COMMERCE ET DES DESTRUCTIONS D'EMPLOIS QU'ELLE DEVRAIT GÉNÉRER. COMMENT EN ÉVALUEZ-VOUS LES CONSÉQUENCES ?

Le 22 avril dernier a été inauguré un nouveau centre de déstockage à Flins-Aubergenville, dans les Yvelines. Le projet a été mené dans la plus grande discrétion. Pour 280 emplois annoncés, dont je doute de la qualité, combien seront détruits dans nos cœurs de ville. Se battre, oui, je le fais depuis plus de 30 ans avec mon épouse, en ayant créé une quinzaine de commerces à Mantes, Poissy, Vernon et des dizaines d'emplois en CDI, mais à armes égales...

Comme beaucoup de centres villes, celui de Mantes-la-Jolie est en difficulté. Un comptage sur l'hypercentre indique que près de 40 % de commerces sont inoccupés ou en vente.

Le coup de grâce sera donné dans un ou deux ans, par la création d'un autre centre de déstockage, à Douains, dans l'Eure. La ville de Rouen a été vent debout contre ce projet. Les responsables locaux du département de l'Eure étaient pour, et la CDAC a pris une décision favorable. Ce centre de déstockage constituera une nouvelle menace sur la pérennité des commerces de toute la vallée de la Seine. Et parmi les marques distribuées dans ce centre figurent celles qui travaillent avec le commerce traditionnel, dont ma boutique.

L'OUVERTURE DES CENTRES DE MARQUES TOUS LES DIMANCHES PROVOQUE, SELON VOUS, UNE DISTORSION DE CONCURRENCE.

Ce qui m'apparaît le plus scandaleux est que ce centre va bénéficier d'une autorisation d'ouverture tous les dimanches, une évidente concurrence déloyale. L'ouverture dominicale des grands magasins sur les boulevards parisiens ou sur

la côte d'azur, zones d'affluence touristique étrangère, me paraît logique. Mais la part des structures plus importantes, qui profitent de ces dérogations, croît pour amenuiser celle du commerce traditionnel.

VOUS DÉNONCEZ ÉGALEMENT LA FISCALITÉ LOCALE.

J'ai représenté la Fédération et la CGPME à la Commission de révision des valeurs locatives à la Direction Départementale des finances publiques à Versailles. Je suis sorti surpris des décisions prises lors de chaque réunion. Est-il normal que, depuis des années, la plupart des centres commerciaux soient traités en matière de fiscalité locale en catégorie très avantageuse, alors que nos commerces de centre-ville sont classés en catégories nettement moins favorables, avec une fiscalité allégée pour les structures de plus de 2 500 m² et alourdie pour les petites unités ? Nous avons pu, à quelques-uns, obtenir un certain

nombre de rééquilibrages, mais les géants de la distribution déposeront probablement des recours.

QUELLES SOLUTIONS PROPOSEZ-VOUS ?

Il faut arrêter la multiplication des surfaces commerciales tant qu'il n'y a pas un retour de croissance significatif dans notre pays, utiliser les mêmes règles du jeu pour vendre sur Internet, demander aux élus de mettre à disposition des consommateurs des parkings accessibles, prendre des décisions politiques visant à préserver leur centre-ville. Les activités se déplacent en périphérie, entraînant la fermeture en cascade de restaurants ou d'autres commerces. Des rues entières meurent. Je réclame simplement l'équité !

Le Plan Marshall pour le commerce indépendant des centres villes propose 58 mesures à l'attention des commerçants, des élus locaux et des pouvoirs publics. Des commerçants dénoncent des situations. D'autres se mobilisent, adhèrent à leur Fédération pour rejoindre un mouvement, participer à une action de fond, agir ensemble.



ACTIONS D'INFLUENCE

9 mois, 23 rendez-vous, 2 communiqués de presse, 2 tribunes...

Voilà une partie seulement de l'activité de la FNH, dans le cadre de son action d'influence auprès des politiques, lorsque ceux-ci décident de rédiger des lois directement en relation avec les enjeux de la profession.

OUVERTURES DOMINICALES ET COMPENSATIONS SALARIALES DANS LES ZONES SOUMISES À DÉROGATION : UN MOINDRE MAL...

Le Ministre de l'Economie, Emmanuel Macron décide, en 2014, d'ouvrir la boîte de Pandore en abordant la question épineuse des ouvertures dominicales. Sous couvert d'activité et de croissance, il impose à toute la France un texte en fait purement dirigé vers les zones touristiques internationales dans lesquelles se trouvent les Grands Magasins des Grands Boulevards parisiens. La FNH présente alors 3 amendements aux membres de la Commission Spéciale de l'Assemblée Nationale, début janvier 2015, tout en se désolidarisant du Conseil du Commerce de France dont les amendements jouent surtout en faveur de la grande distribution. La FNH réaffirme la position historique de ses membres : 5 dimanches pour tous et pas plus dans les zones non soumises à dérogation, avec une préférence pour les accords territoriaux qui seuls permettent de définir les ouvertures dominicales en fonction des besoins de l'économie locale. Puis, en toute connaissance de cause, elle se bat pour que les compensations salariales, que nos gouvernants veulent imposer là où

il n'y en avait pas jusqu'à présent, ne viennent détruire un modèle économique bien installé depuis des dizaines d'années. Malheureusement, au Parlement rien n'est moins sûr et le texte qui sort de la consultation de l'Assemblée Nationale s'annonce dangereux pour nos adhérents en zones touristiques. Pour les 5 dimanches du maire, nous avons appris au cours de nos différents rendez-vous avec les élus, qu'il faut oublier nos revendications ; politiquement, ils ne reviendront pas en arrière : ce sera 12 dimanches, chiffre sorti d'une pochette surprise. Pour les compensations salariales, il faut négocier un accord de branche et nous sommes bien placés pour savoir que les syndicats de salariés, opposés au travail du dimanche, ne nous permettront pas d'obtenir un accord viable pour toute la branche. Sans accord, le texte prévoit qu'il n'y aura pas d'ouvertures... Ce sont des centaines de magasins et quelques milliers d'emplois qui sont menacés. Nous repartons à la négociation avec les sénateurs et avec nos amendements, dont celui qui défend le référendum dans les TPE est surnommé, « l'amendement Allard », en référence à l'un de nos fameux adhérents, directement touché par cette loi. Les Sénateurs sur-jouent la protection et rajoutent à la ceinture les bretelles. Nous

sommes satisfaits, même si nous savons que tout ne passera pas en l'état. Il faut que nos TPE puissent ouvrir dans les zones touristiques même si l'accord de branche échoue (ce qui a toutes les chances d'arriver...). L'Assemblée Nationale est de nouveau consultée, le 49.3 fige le texte et il en sort un moindre mal. Si les établissements de moins de 11 salariés peuvent utiliser le référendum d'entreprise, les plus de 11 seront soumises aux conditions de l'accord de branche. La bataille est loin d'être terminée !

DÉCENTRALISATION, RÉGIONALISATION, LES SYNDICATS DE SALARIÉS VEULENT SAVOIR CE QUI SE PASSE DANS LES TPE !

Pendant ce temps-là, la loi Rebsamen tente d'imposer des représentants de salariés dans les TPE, avec l'institution de Comité Régionaux Interprofessionnels. La FNH demande la suppression de l'article, ce que fait le Sénat et que rectifie immédiatement l'Assemblée Nationale. Le texte est encore en cours d'examen et d'autres actions sont prévues. Nous vous développerons cette partie dans le prochain numéro.

IL FAUT SAUVER LE SOLDAT RSI !

Au mois de juin paraissait le pré-rapport du Député Verdier

sur le RSI : là encore, la FNH est auditionnée en mai et rend une contribution, très inspirée de celle de la CGPME, validée par les administrateurs du RSI membres de la FNH. Le régime est maintenu, mais c'est un énorme effort de gestion qui est demandé afin de faire cesser les dysfonctionnements et de mettre en place des procédures prenant en compte les aspects profondément humains des prestations. Là encore, ce n'est qu'un pas, mais tout reste à faire.

TPE : 4 MESURES SUR 18 ANNONCÉES PAR LE PREMIER MINISTRE SONT DANS LE PLAN MARSHALL FNH !

Début juin, le Premier Ministre, Manuel Valls rend public son plan pour les TPE et PME : quelle satisfaction de lire que 4 dispositions du Plan Marshall y sont inscrites. Ce n'est qu'un début, mais c'est déjà quelque chose. Nous devons persister et continuer à nous battre pour faire entendre vos voix.

LA PRESSE EN A PARLÉ

28 janvier

Tribune de B. Morvan dans les Echos sur les ouvertures dominicales : « Ouvrir le dimanche, un mauvais coup pour le commerce »

28 avril

dans la Provence, suite aux Assises du Commerce de Marseille

7 mai

table ronde LSA sur les problématiques des commerces indépendants de centre-ville

12 mai

Radio Classique, B. Morvan invité de Nicolas Pierron

22 mai

publication de la tribune de B. Morvan sur le dialogue social dans la Tribune.fr « Nous sommes tous des hors-la-loi ! »

1^{er} juin

L'Opinion : « le secteur de l'Habillement ne se sent pas assez couvert ! »

LA VIDE-DRESSING WEEK 2015

50 tonnes de vêtements pour les plus démunis

Merci aux centaines de détaillants en prêt-à-porter ou en lingerie qui ont participé à la Vide-dressing week 2015. Du 18 mars au 1^{er} avril, ils ont collecté un total de 7000 sacs soit environ 50 tonnes de vêtements et vêtements de nuit.



Les articles d'habillement, de très bonne qualité pour la grande majorité, ont été repris par les bénévoles de la Croix-Rouge française (CRF) qui ont pu se rendre disponibles à cette occasion. Ces vêtements sont mis à disposition des plus démunis, dans les vestiaires ou les vestiboutiques de la Croix-Rouge. Les liens établis avec les unités locales de la CRF ou avec la clientèle participante dans le cadre de cette action solidaire, se sont avérés très forts.

LES DÉTAILLANTS TÉMOIGNENT :

« C'était ma deuxième participation et, par rapport à

l'année dernière, j'ai récolté 5 fois plus de vêtements ; je souhaite recommencer l'opération. »

« Opération très appréciée de la clientèle : plaisir de faire une bonne action... facile à faire relayer... pour communiquer sur la boutique autrement. Belle collaboration avec La Croix Rouge et satisfaction d'avoir apporté notre contribution avec l'association. »

« Ma clientèle a apprécié la démarche solidaire et écologique de la collecte. La remarque qui est revenue le plus souvent a été : « au moins, on sait où va ce que l'on donne. » »



Sophie Blanchet de la boutique La Fiancée du Mékong à Nantes (44)



Mireille Boulard de Territoire d'Homme à Saint-Nazaire (44)

Les salariés des boutiques participantes devaient être inscrits pour tenter de gagner l'un des 16 lots mis en jeu, d'une valeur de 1000 € chacun. Le président de la FNH et la secrétaire générale ont tenu à remettre, en personne, les lots en boutique et ont entamé une tournée en régions dès juin. Félicitations à :

■ Sophie Blanchet

de la boutique La Fiancée du Mékong à Nantes (44)

■ Mireille Boulard

de Territoire d'Homme à Saint-Nazaire (44)

■ Céline Brule

de CDJ Factory à Langueux (22)

■ Françoise Cabaret

de Marlboro Classics à Orléans (45)

■ Renée Cassis

de la boutique Priam à Paris (14^{ème})

■ Sandrine Cohier

de Kiabi à Agneaux (50)

■ Ingrid Escobar

de la Boutique 20 au 20 à Bart (25)

■ Véronique Exposito

de la boutique Je Craque Encore au Touquet (62)

■ Johann Godin

de Douglas à Tours (37)

■ Pauline Gravez

de la lingerie Caline à Riom (63)

■ Nedime Horvath

de la boutique Losserand Sportville à Thônes (74)

■ Marie Lombart

de la boutique Coup de Foudre à Arras (62)

■ Isabelle Maupas

de la boutique Ros'Am à Villers-Bocage (14)

■ Manuela Picard

de la boutique Roger à Besançon (25)

■ Marie Reynaud

de Benetton à Oullins (69)

■ Amélie Truchot

de la lingerie Frou-Frou à Fleury-les-Aubrais (45)



Nedime Horvath de la boutique Losserand Sportville à Thônes (74)



Ingrid Escobar de la Boutique 20 au 20 à Bart (25)



Manuela Picard de la boutique Roger à Besançon (25)



WWW.FNH-EXPERT.COM

Du développement de l'entreprise à la baisse de charges d'exploitation

« Je prépare pour vos adhérents une assurance multirisque professionnelle, une assurance auto, des avantages sur la diffusion de la musique, un service de conseils en gestion du patrimoine... » : interview de M. Philippe Dié, Président d'Equatis & Associés (www.equatis.fr)

MODE LIBRE : NOS ADHÉRENTS CONNAISSENT DÉSORMAIS LA PLATEFORME FNH-EXPERT.COM. QUEL ACCUEIL LUI EST RÉSERVÉ ?

Philippe Dié : Excellent ! Le retour d'expérience que nous avons est très positif, les visiteurs nous disent qu'ils la trouvent pratique et qu'ils apprécient beaucoup son design.

M. L. : VOUS DÉVELOPPEZ EN CE MOMENT UNE GAMME DE SOLUTIONS FINANCIÈRES ACCESSIBLE SUR FNH-EXPERT ET RÉSERVÉ AUX ADHÉRENTS. OÙ EN ÊTES-VOUS AUJOURD'HUI ?

Ph. D. : Comme vous le savez, notre objectif avec la FNH est d'obtenir, sur différents sujets importants pour la profession, de meilleures conditions de prix pour les adhérents. Nous devons faire baisser une partie des charges d'exploitation en améliorant, si possible, les services et garanties.

M. L. : PAR EXEMPLE ?

Trois exemples illustrent parfaitement ce propos : d'abord, le contrat de Protection Juridique, en place depuis le 1^{er} janvier 2014, fait bénéficier tous les adhérents de garanties et de services

exceptionnels, sans comparaison avec le contrat précédent, le tout pour un coût plus faible. Ensuite, le prêt Mod'Envol, accessible exclusivement via fnh-expert.com, est le fruit d'une réflexion poussée entre la FNH et la BPI, Banque Publique d'Investissement, afin d'aider les détaillants indépendants qui le souhaitent à se développer. Réservé exclusivement aux adhérents, ce financement, sans les garanties demandées habituellement, mais qui doit être adossé à un crédit bancaire classique, permet de financer vos investissements matériels et immatériels, hors fonds de commerce, vos travaux de modernisation, d'extension, de sécurité, votre équipement, mobilier, enseigne, matériel ... ainsi que l'augmentation du besoin en fonds de roulement généré par le projet de développement. Enfin, nous disposons désormais, pour tous les adhérents, d'une assurance emprunteur avantageuse. Qu'il s'agisse d'ailleurs de Mod'Envol ou de tout autre financement. Les adhérents pourront facilement établir un devis personnalisé sur la plateforme fnh-expert.com dès fin juillet.

M. L. : VOUS TRAVAILLEZ ÉGALEMENT À LA MISE EN PLACE D'UNE ASSURANCE MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE ?

Ph. D. : C'est exact. Après un état des lieux, nous nous sommes rendu compte que les contrats proposés étaient plutôt standard avec, souvent, des garanties mal adaptées. Également, des absences inquiétantes ne couvrant pas, par exemple, certaines clauses importantes vous incombant au titre du contrat de bail commercial du magasin.

Un contrat d'assurance inadapté, ou

partiellement adapté, peut coûter très cher, voire ruiner une vie de travail.

Nous proposerons donc une offre d'assurance performante, adaptée et mutualisée pour permettre de maîtriser le montant des primes.

M. L. : DE NOUVEAUX PROJETS SONT EN COURS ?

Ph. D. : Effectivement, nous étudions en ce moment les conditions de mise en place d'une assurance flotte auto accessible à tous les adhérents. Nous avançons également sur le sujet de la





diffusion musicale et vidéo pour les boutiques à des conditions très préférentielles. Mais nous aurons l'occasion de revenir sur ces sujets dans vos colonnes.

M. L. : VOUS AVEZ TIRÉ ÉGALEMENT D'AUTRES CONSTATS ?

Ph. D. : C'est vrai. Nos différents échanges avec les adhérents ont mis en évidence la nécessité d'un service de conseils financiers, gratuit et accessible sur simple appel ou contact via la plateforme fnh-expert.com. Entendons-nous bien : il ne s'agit pas de réaliser un audit financier par téléphone ! Mais de donner objectivement un premier avis ou une piste de réflexion à l'adhérent qui se trouve confronté à une situation préoccupante. Ensuite, en liaison par exemple avec son expert-comptable, nous pourrions suivre ou intervenir aux côtés de l'adhérent s'il le souhaite pour l'assister jusqu'à la résolution de son problème.

M. L. : CE SERVICE FONCTIONNERA ÉGALEMENT POUR DES SUJETS FINANCIERS D'ORDRE PRIVÉ ?

Ph. D. : Bien entendu ; là encore, nous avons constaté que nombre d'adhérents ne savent pas où ils en sont en matière d'épargne, de retraite ou de protection de leur famille. Généralement leurs placements ont été réalisés sur sollicitation de leur banque ou de leur courtier d'assurance, voire par démarchage téléphonique, mais sans aucune stratégie globale ou personnalisée. Nous constatons également que la plupart des adhérents déplorent ne profiter

d'aucun suivi régulier, ni de conseils concernant la gestion de leurs placements une fois qu'ils ont fait confiance et souscrit.

Nous souhaitons remédier à cette situation et permettre aux adhérents de disposer d'un vrai service de conseil en gestion patrimoniale à la hauteur de leurs attentes.

M. L. : COMMENT ALLEZ-VOUS INFORMER NOS ADHÉRENTS ?

Ph. D. : La FNH édite déjà plusieurs newsletters, chacune très ciblée, par exemple sur les activités de la Fédération, les actualités sociales ou générales. Ce mode de communication est très efficace car il va à l'essentiel et permet rapidement de s'informer puis d'approfondir un sujet. Nous allons donc éditer pour les adhérents une newsletter financière, interactive qui leur permettra de connaître les solutions et les conseils pratiques en matière de gestion et de placements, des avantages qui leur sont réservés, et même de joindre un Conseil-Expert pendant leur lecture s'ils souhaitent en savoir plus, etc...

M. L. : FNH-EXPERT SERA PRÉSENT LORS DE LA SECONDE ÉDITION DES RENCONTRES DES INDÉPENDANTS DE LA MODE EN MARS 2016 À LYON ?

Ph. D. : Absolument ; nous sommes impatients de rencontrer à nouveau de nombreux commerçants et de pouvoir échanger. Il est d'ailleurs prévu que nous organisions un atelier pour découvrir toutes les fonctionnalités de la plateforme fnh-expert.com.

MOD'ENVOI

Les premiers prêts accordés !



Financement de travaux pour le développement de l'entreprise dans un cas, ou pour de nouvelles installations dans le second, les deux premiers prêts Mod'envol s'inscrivent bien dans le cadre de la revitalisation des centres villes.

Le propriétaire de la boutique Homme 5 à Nice, David Le Gall, avait le projet d'ouvrir un troisième point de vente. Le prêt FNH/BPI France lui a permis d'en financer les travaux. Dépôt du dossier en janvier, ouverture de la boutique en mai !

La FNH a ainsi accordé son premier prêt Mod'envol d'un montant de 75 000 euros, participant au financement des travaux de sa nouvelle boutique de 200 m².



en commission-affiliation Cache Cache. La mise aux normes de l'accessibilité de sa boutique et l'équipement en lecteurs scan d'articles équipés de puces RFID, nécessitaient un financement d'un total de 70 000 euros. Le dossier déposé, le prêt Mod'envol de 35 000 euros, adossé à un prêt bancaire du même montant, a été accepté et sa boutique rouvrira en août.

Hervé Willemart rappelle ainsi certains des avantages du prêt Mod'Envol : « Absence de garantie de l'emprunteur, banque rassurée par l'étude du dossier au préalable par la FNH et la BPI, remboursement différé de deux ans, une réelle facilité pour l'amortissement ». Il tient également à souligner la qualité de la gestion de son dossier par la FNH.

Vous avez, vous aussi, des projets de travaux de mise aux normes de votre point de vente ou de développement de votre entreprise ? N'hésitez pas à appeler la FNH pour plus d'informations sur les prêts FNH/BPI France au 01 42 02 17 69.

Et pour déposer un dossier de demande de prêt, rendez-vous sur www.fnh-expert.com, onglet Mod'envol.



De plus, l'ouverture du magasin a bénéficié d'un bon relais médiatique : articles parus dans Télé Z, Femina, Nice Matin et un écho de l'évènement sur Radio Emotion.

David Le Gall s'est dit très satisfait de l'aide de la FNH et du traitement de son dossier. « La clientèle réclame maintenant une boutique en prêt-à-porter féminin, explique t-il ». Peut-être l'objet d'un prochain dossier Mod'Envol.

A Dunkerque, Hervé Willemart avait besoin de transformer l'un de ses deux magasins, sa boutique



LA COMMISSION COMMUNICATION

Les campagnes solidaires à préparer, la participation aux salons, les animations régionales, la 2^{ème} Rencontre des Indépendants : mission... possible

Le programme est chargé et la Commission communication renforce ses effectifs. Présidée par Etienne Djelloul, aux côtés de membres du Comité directeur FNH : Caroline Baron, Françoise L'Hôtelier, Eric Mertz, Patrice Naparstek, Serge Nicolaïdis, Bernard Renck, la commission va accueillir 4 membres du Comité CNDL : Catherine Allain, Brigitte Huet, Michèle Lacour et Christine Leray.

DES ACTIONS SOLIDAIRES À L'ACTUALISATION DES SITES INTERNET

Leur mission : échanger les points de vue, mutualiser les moyens, travailler ensemble sur la prochaine session de la Vide-dressing Week, sur la campagne organisée dans les boutiques de lingerie dans le cadre d'« octobre rose » pour la lutte contre le cancer du sein, les actions de relations presse sur les prêts Mod'envol, la nouvelle version du magazine Mode Libre jumelé avec En Mode Social, la valorisation des boutiques sur le stand du Salon de la lingerie, les ateliers thématiques à lancer en régions. A cela s'ajoutent d'autres projets : l'accueil des nouveaux adhérents à l'occasion d'un événement, la 2^{ème} Rencontre des Indépendants de la mode et l'actualisation des sites internet de la FNH et de la CNDL.

DOSSIER : RENCONTRE DES INDÉPENDANTS DE LA MODE

Les membres de la commission ouvrent le dossier et fixent déjà la date : la 2^{ème} Rencontre des Indépendants de la Mode se tiendra le 14 mars 2016 à Lyon.

Des sujets de tables rondes sont identifiés, comme celui des relations détaillants-fournisseurs ou du numérique, des thèmes d'ateliers pratiques pour les détaillants se profilent, comme l'utilisation d'internet pour aider les commerces de proximité. Certains points de l'organisation de la 1^{ère} session sont écartés, d'autres sont retenus et de nouvelles idées lancées pour dynamiser cette journée, la faire connaître et y accueillir le plus grand nombre de détaillants : une grande mission à remplir, avec vous !

La 2^{ème} Rencontre des Indépendants de la Mode se tiendra le 14 mars 2016 à Lyon.



« Les actions sont multiples et les idées des détaillants participant à cette commission sont très riches. Après échanges, nous parvenons à trouver des axes communs de communication en vue d'optimiser nos services aux adhérents et l'image de notre fédération. »

Etienne Djelloul,
président de la Commission communication



L'EUROPE DOIT FAIRE BATTRE SES CŒURS DE VILLE

Des pays membres proposent des remèdes

Le diagnostic est sévère : le virus de la désertification des centres villes touche de nombreux pays européens. Même si des milliers de commerces de proximité ont disparu, les propositions et les initiatives se multiplient pour revitaliser nos villes.

Une trentaine de fédérations nationales du commerce et du textile s'est rassemblée en février à Bruxelles (lors d'un événement organisé par l'AEDT) portant, à la demande de la FNH, sur le devenir des centres villes en Europe.

Les intervenants ont présenté la situation dans plusieurs pays : les Pays-Bas, la Grande-Bretagne, l'Italie et la France.

Chacun connaît les raisons de cette hémorragie du commerce de quartier : modification des habitudes des consommateurs, avec un usage plus fréquent d'Internet,

multiplication des surfaces commerciales en périphérie de villes jusqu'à saturation, fiscalité et loyers trop lourds.

L'Italie connaît un taux moyen de vacance commerciale de 20 %, soit près de 500 000 locaux.

Tout comme la Grande-Bretagne, elle a désormais recours à des managers de centres villes.

Aux Pays-Bas, des initiatives sont menées localement, comme dans la ville de Rotterdam qui a mis au cœur de sa redynamisation les citoyens et leurs styles de vie.

En Belgique, la Région de Bruxelles a présenté les actions menées dans la ville, fruit de concertation entre tous les acteurs ?

Et la France, représentée par B. Morvan, a mis en avant le Plan Marshall pour le commerce indépendant de centre-ville, fort de 58 propositions qui s'adressent aux commerçants, aux élus locaux et aux pouvoirs publics.

Cette sensibilisation va au-delà des frontières ; un membre du Conseil International des Centres commerciaux a évoqué l'avenir des centres villes en envisageant des

centres commerciaux implantés à l'intérieur des villes, véritables locomotives marchandes, complémentaires du commerce indépendant.

Les actions doivent être menées conjointement, Bruxelles doit dédier des budgets spécifiques pour l'avenir des centres villes, identifié comme une véritable attente des consommateurs.

Un dialogue solide doit s'instaurer entre toutes les parties prenantes et avec le soutien des pouvoirs publics.



SOLIDARITÉ CONTRE LE CANCER DU SEIN

Inscrivez-vous à SoliRose, la campagne d'octobre 2015

Cette opération clé en main est offerte aux adhérents. C'est une action solidaire qui fait parler de vous autrement !



Le principe : vous vous engagez à reverser 1 € par vente réalisée en boutique durant tout le mois d'octobre au profit de 2 d'associations œuvrant pour la prévention du cancer du sein : Europa Donna Forum France et la Fédération des Comités Féminins

pour la Prévention et le Dépistage des Cancers.

Vous disposez d'un kit de communication complet, d'affiches pour sensibiliser tous ceux et toutes celles qui remarqueront votre vitrine et liront les articles parus dans les

journaux, les magazines féminins...

Une communication presse est assurée pour faire connaître votre engagement dans cette action, le tout relayé par Facebook. Pas encore adhérent ? Profitez de cette occasion pour nous contacter.

**DÉTAILLANTS EN LINGERIE,
ENGAGEZ-VOUS,
FAITES PARLER DE VOUS !
Tél : 01 42 02 87 67**

MODE CITY 2015 :

Actions

Mode City a ouvert ses portes du 4 au 6 juillet au Parc des Expositions de Paris Porte de Versailles. Les professionnels de la lingerie étaient guidés vers une passerelle permettant de visualiser, en hauteur, l'ensemble des stands. Celui de la CNDL a été aménagé différemment des autres sessions, avec des photos de magasins sollicités pour illustrer la diversité des boutiques. Les détaillants sont venus s'informer des avantages et des actions menées en leur faveur avec, cette année, l'inscription gratuite à la campagne SoliRose et l'avancement des travaux sur la

charte de bonnes pratiques.

Le cocktail du dimanche a été pour eux une occasion de rencontrer des collègues détaillants ou des fournisseurs. Et pour poser en direct des questions d'ordre juridique : le speed-dating du lundi, avec la présence de Julie, juriste FNH spécialisée en droit social.

Le stand CNDL est un lieu d'échanges et une source d'informations pour tous les détaillants en lingerie. Rendez-vous en janvier 2016 !



ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

La CNDL à Montpellier

Les 14 et 15 juin 2015 s'est tenue l'Assemblée générale annuelle de la CNDL, à Montpellier : la société Eminence a invité les adhérents à visiter son usine d'Aimargues.

VISITES GUIDÉES

Les participants ont profité d'une rapide visite guidée du centre historique de Montpellier avant de passer aux réunions statutaires. Un dîner en bord de plage... et direction Aimargues le lundi, avec au programme : découverte de l'usine d'Eminence, de la fabrication de la maille au stockage des colis, présentation des marques du groupe, défilé masculin-féminin et déjeuner au soleil. Une façon agréable et enrichissante de

redécouvrir une marque de renom.

CHANGEMENT DE PRÉSIDENTIE

Lors de l'assemblée générale et du comité directeur qui a suivi ont eu lieu, comme chaque année, les élections des membres du Comité et de ceux du Bureau. Jacques Ponnard a passé le relais de la présidence et a été remercié pour toutes ces années au service de la profession. C'est Michèle Lacour, de la Lingerie Schmitt à Strasbourg qui a été élue Présidente.



UNE VOLONTÉ DES FOURNISSEURS ET DES DÉTAILLANTS

Une première réunion du groupe de travail s'est tenue en avril. Des marques ont participé au lancement de l'action : Eminence, Féline, Maryan Mehlhorn et Secrets d'Eva. Elles seront probablement rejointes par celles qui se sont déjà signalées : Anita, Empreinte, Lise Charmel, en attendant les suivantes.

Les détaillants participants représentaient des boutiques de diverses régions :

- Aux Dames du Faubourg (Paris)
- Eve Boutique (Mont de Marsan)
- Lingerie Blier (Compiègne)
- Lingerie Joliesse (Saint-Nazaire)
- Lingerie Schmitt (Strasbourg)

- Lingerie Secrets de Soie (Joué-les-Tours)
- Tendances (Toulouse).

Se sont également inscrits :

- A Fleur de Peau (Grenoble)
- A Fleur de Soie (Mantes-La-Jolie)
- Boutique Idées (La Primaude)
- Fleur d'Eden (Saint-Malo).

Le projet de charte porte sur 3 grands thèmes :

- Traçabilité, contrôle qualité, étiquetage des articles
- Formation et information
- Pratiques commerciales : Internet et politique de prix

La motivation est évidente : la réunion d'avril a permis de trouver des consensus sur les deux premiers

CHARTE DE BONNES PRATIQUES

Les acteurs de la filière se mobilisent

La Rencontre Détaillants-Fabricants de novembre dernier l'annonçait : les acteurs de la filière travaillent aujourd'hui à une charte de bonnes pratiques. Les échanges constructifs de la dernière rencontre ont permis de constituer un groupe rassemblant des fournisseurs et des détaillants et d'établir une liste de critères qui composeraient la trame d'une charte visant à valoriser les professionnels de la lingerie engagés.

chapitres.

Constat : la réglementation oblige les fournisseurs à contrôler leur production et les détaillants à répondre aux consommateurs sur la traçabilité de la fabrication.

La réflexion a porté sur le « zéro toxicité », la maîtrise des contrôles qualité, l'étiquetage et les explications sur les éléments portés sur l'étiquette facilement accessibles par les commerçants, la transmission via Internet des informations stipulant le respect de la réglementation, la formation des détaillants grâce à des stages et des supports sur la fabrication des articles de lingerie, leur mise en valeur, l'accès aux informations

sur tous ces aspects dont doivent s'enquérir les commerçants...

Chacun de ces engagements restent à préciser et à partager avec le plus grand nombre de marques et de détaillants.

Les pratiques commerciales seront à l'ordre du jour de la prochaine réunion, le 28 septembre, qui sera suivie d'une autre séance.

Les professionnels de la lingerie, tout comme les acteurs du prêt-à-porter qui mènent la même réflexion, présenteront les travaux réalisés et leur projet de Charte de bonnes pratiques le 14 mars 2016, à Lyon, lors de la 2^{ème} Rencontre des Indépendants de la Mode.



JANVIER

8 janvier 2015 :	Rendez-vous téléphonique avec François Brottes, Président de la Commission Spéciale de l'Assemblée Nationale sur la loi Macron
13 janvier 2015 :	Rendez-vous à l'Assemblée Nationale avec J. C. Taugourdeau, A. Le Loch et B. Reynes
14 janvier 2015 :	Rendez-vous à l'Assemblée Nationale avec Christian Jacob
15 janvier 2015 :	Rendez-vous au Sénat avec J.-C. Lenoir
21 janvier 2015 :	Rendez-vous à l'Assemblée Nationale avec G. Cherpion
22 janvier 2015 :	Commission Paritaire Nationale
23 janvier 2015 :	Réunion à Bruxelles sur les centres villes en Europe
28 janvier 2015 :	Conseil d'Administration du Conseil du Commerce de France : lancement du Guide sur les Centres Villes

FÉVRIER

2 février 2015 :	Comité Directeur FNH
6 février 2015 :	Rendez-vous avec les journalistes de l'Opinion
9 février 2015 :	Commission Paritaire nationale
25 février 2015 :	Comité Directeur CGPME

MARS

3 mars 2015 :	États Généraux du Commerce
4 mars 2015 :	Commission Paritaire Nationale Rendez-vous avec Yves Puget, Rédacteur en chef de LSA
6 mars 2015 :	Rendez-vous à Bercy avec les conseillers de Carole Delga au Ministère du Commerce
10 mars 2015 :	Rendez-vous avec C. Chenu, la Tribune.fr et audition par la rapporteure du projet de loi Macron au Sénat, C. Deroche
20 mars 2015 :	Rendez-vous C. Lagoutte, journaliste au Figaro
25 et 26 mars 2015 :	Düsseldorf, rencontre avec une association allemande de fabricants, sur les détaillants français

AVRIL

2 avril 2015 :	Déjeuner avec D. Wertel, président de la Fédération Française du Prêt-à-porter Féminin
7 avril 2015 :	Table ronde LSA
13 avril 2015 :	Comité Directeur FNH
15 avril 2015 :	Comité Directeur CGPME
16 avril 2015 :	Commission Paritaire Nationale

MAI

12 mai 2015 :	Commission Paritaire Nationale
19 mai 2015 :	Dîner débat groupe liaison Parlement Commerce CDCF
20 mai 2015 :	Comité Directeur CGPME
27 mai 2015 :	Conseil d'administration CDCF

JUIN

1^{er} juin 2015 :	Rendez-vous DGCCRF sur les prix de transfert
2 juin 2015 :	Réunion Eurocommerce à Bruxelles
8 juin 2015 :	Comité Directeur FNH
9 juin 2015 :	Rendez-vous avec la sénatrice P. Schillinger, le député M. Zumkeller
10 juin 2015 :	Rendez-vous téléphonique avec le député J.F. Poisson Commission Paritaire Nationale
11 et 12 juin 2015 :	Remise de lots aux gagnants de la Vide-Dressing week à Nantes et Guérande
18 et 19 juin 2015 :	Remise de lots Vide-Dressing Week à Besançon et Bart
22 juin 2015 :	Présentation du Plan Marshall à Chambéry
23 juin 2015 :	Remise de lot Vide-Dressing Week à Thônes
29 juin 2015 :	Assemblée Générale AEDT à Bruxelles
30 juin 2015 :	Remise de lot Vide-Dressing Week à Riom

Vos rendez-vous

Du 5 au 8 septembre : Salon Who's Next
21 septembre : Comité directeur et Assemblée générale FNH
28 septembre : Comité directeur CNDL
Du 1^{er} au 31 octobre : SoliRose

Evènements

Du 1^{er} au 31 octobre : SoliRose

Bien plus que de simples Terminaux Point de Vente



Indigo afficheur client



Indigo double écran



Ecran 15'



Dandy afficheur client



Zenio Android



Ecran 8'





DIAG' MONÉTIQUE

CHOISIR LES MEILLEURES SOLUTIONS D'ENCAISSEMENT, C'EST AVOIR TOUTES LÉS CARTES EN MAIN POUR DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES.

Faites votre diagnostic monétique avec votre conseiller pour choisir
l'équipement d'encaissement et les services dont vous avez besoin.

Rencontrez votre conseiller ou connectez-vous sur banquepopulaire.fr
[#LabonneRencontre](https://www.facebook.com/LabonneRencontre)

